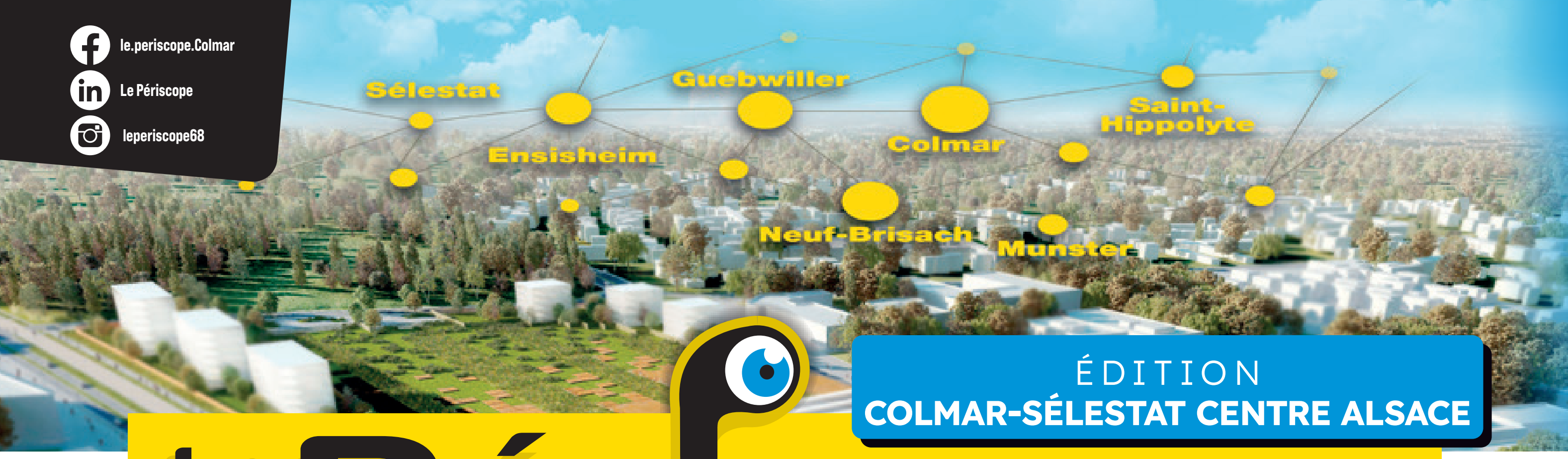
le.periscope.Colmar
Le Périscope
leperiscope68



N°3 - Jan. / Fév. 2023

ÉDITION
COLMAR-SÉLESTAT CENTRE ALSACE

Le Périscope

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

2023, déjà !

Nous voilà déjà en 2023 !! Toute l'équipe du Périscope en profite pour vous souhaiter en avance une très bonne année, forcément empreinte de réussites économiques, d'entreprenariat en veux-tu en voilà et d'actualités positives sur les entreprises de notre région. Et force est de constater que vraiment, il fait bon d'entreprendre du côté de Colmar et ses environs.

Il y a de la jeunesse, de l'impertinence, des idées, de la tradition, de la technologie...On en passe et des meilleures.

Bref il y en a pour tous les goûts.

C'est ce que nous vous invitons à découvrir dans ce nouveau numéro du Périscope, qui vous permet d'en savoir toujours un peu plus sur les entreprises de notre région et ceux qui les dirigent. Nos journalistes ont mis les bouchées doubles pour rencontrer ceux qui font l'économie locale. Une présence terrain, au sein même des activités, pour comprendre, expliquer et faire découvrir les métiers, les motivations, les innovations qui sont de plus en plus nombreuses dans nos colonnes. C'est très motivant !

Le Périscope est là pour vous, pour parler de vos entreprises. Et toute cette visibilité qui vous est donnée, l'est désormais au travers de notre nouveau site internet le-periscope.info. Plus complet, plus moderne, plus lisible. Retrouvez tous nos articles, photos et vidéos, inscrivez-vous aux Apériscopes et suivez l'actualité des entreprises.

Meilleurs vœux !

Charles Plaisant


Le «leitmotiv» de Maxime Bresson, directeur de Gaïal, sont les salariés de l'entreprise colmarienne de désamiantage et déconstruction.

Avec **Maxime Bresson** la démolition et le désamiantage est une affaire d'équipe chez **Gaïal**

Depuis son arrivée à la tête de Gaïal en 2016, Maxime Bresson consolide l'entreprise colmarienne de désamiantage et de déconstruction en misant sur l'intelligence collective. La PME, membre de l'union d'entreprises Zénith, se démarque par sa souplesse et sa réactivité.

Casquette de baseball floquée au nom de Gaïal posée en évidence sur le bureau, Maxime Bresson insiste : « *Je porte une attention particulière à l'esprit d'équipe. Pour moi, nous composons une team. Notre avenir est lié* ».

« Reconstruire presque de zéro »

La conviction du trentenaire est marquée du sceau de l'expérience. Maxime Bresson a débuté il y a 14 ans chez Alter-Gaïal. Les deux entités ont dans l'intervalle été dissociées mais restent liées au sein de l'union alsacienne d'entreprises indépendantes Zénith. Il est devenu directeur de Gaïal, spécialisée dans le désamiantage et la déconstruction, en 2016.

« *Lorsque Michel Heintz, le directeur de Zénith, m'a proposé le poste, la conjoncture était compliquée. Nous n'avions plus personne dans les bureaux. Nous avons dû reconstruire l'entreprise en repartant presque de zéro* », se souvient Maxime Bresson. Gaïal emploie aujourd'hui 30 salariés et devrait réaliser un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros en 2022.

Études et terrain

Jeune adulte et titulaire d'un BTS en Travaux publics, Maxime Bresson se lance dans les études d'architecture. S'il constate que la fibre créative lui fait défaut, il se découvre une puissante capacité de travail. Il entre chez Alter-Gaïal comme aide-chef de chantier, devient conducteur de travaux en démolition puis se forme à l'encadrement technique et à l'étude de prix.

« *J'ai voulu mettre en place mes valeurs dans l'entreprise. Gaïal, au-delà de l'esprit d'équipe, c'est la disponibilité, la réactivité et l'accompagnement des clients. Ces derniers le savent et nous emmènent avec eux pour de nouveaux projets* » sourit le directeur, également membre du CJD (Centre des jeunes dirigeant(e)s d'entreprise) de Colmar.

La société réalise des chantiers de taille variable dans toute la France, depuis le client particulier jusqu'aux marchés atypiques de plus d'un million d'euros : bâtiments de grande hauteur à l'aéroport de Bâle-Mulhouse, réfection du barrage de Kruth-Wildenstein, etc. « *Notre cœur de métier c'est le désamiantage et la déconstruction, mais aussi la valorisation* »souligne l'entrepreneur. « *En termes de poids, entre 98 et 99% des matériaux sont recyclés* ».

Déménagement et leitmotiv

Gaïal va bientôt déménager de quelques dizaines de mètres, dans des locaux dont elle est propriétaire. Les nouveaux espaces offriront de meilleures conditions de travail. Ils seront équipés à terme de panneaux solaires.

La croissance n'est pas une fin en soi, pour Maxime Bresson. « *Je préfère stabiliser l'entreprise, que nous gardions notre réputation et continuions à faire ce que nous savons faire, avec des chantiers remarquables et techniques* » explique-t-il. « *La croissance viendra si elle doit venir* ». La porte de son bureau restera ouverte, dans les nouveaux locaux : « *Je suis responsable de 30 salariés et de leur vie. C'est ça, mon leitmotiv* ».

Romain Gascon

Gaïal
18 Rue Louis-Joseph Gay-Lussac, Colmar
03 89 21 84 02
gaial-dd.eu
GAIAL

Avec l'application **Jobengo, Nathalie Kippelen** met entreprises et auto-entrepreneurs en réseau

La coiffeuse-esthéticienne Nathalie Kippelen a développé Jobengo, une application web qui facilite le contact entre auto-entrepreneurs et entreprises qui ont du travail à leur confier, dans un esprit gagnant-gagnant.

En ligne depuis cet été, l'application web Jobengo veut répondre à une problématique connue d'un grand nombre d'employeurs : la pénurie et la volatilité de la main-d'œuvre. « *J'ai été cheffe d'entreprise pendant dix ans, c'est une difficulté que je connais bien. Mon cercle d'amis compte plusieurs entrepreneurs et artisans, qui y sont confrontés. On en parle tous les jours dans les médias mais on ne trouve pas de solution, et la situation s'est encore aggravée depuis le Covid* », constate Nathalie Kippelen, coiffeuse et esthéticienne depuis plus de 30 ans, aujourd'hui à son compte et également formatrice.

De professionnel à professionnel

En discutant avec son mari, la quadragénaire a eu une idée : développer une solution numérique pour mettre en lien les professionnels dont les offres et les demandes de travail coïncident, pour des missions de moyennes ou de courtes durées.

« *D'un côté, les entreprises sont confrontées à un absentéisme régulier qui a un impact sur leur chiffre d'affaires et sur les services rendus aux clients* » note la Muntzenheimoise. « *De l'autre côté, il y a de plus en plus d'auto-entrepreneurs qui ont envie de bosser. Jobengo veut créer un réseau entre ces entreprises qui ont besoin de main d'œuvre temporaire et les travailleurs indépendants qui veulent développer leur activité* ». La quadragénaire a créé Toptimz SAS, pour porter Jobengo.

L'indépendant reste libre

Congé maladie, accroissement temporaire d'activité... l'entreprise publie son offre de missions parmi plus de 150 métiers recensés. A travers les profils renseignés, le recruteur découvre instantanément les « *job helpers* » prêts à l'aider. « *L'auto-entrepreneur est totalement libre de fixer son tarif, insiste la créatrice de l'application. Il répond avec son offre de prix, qui correspond à un devis. Le coût du service est très attractif* ».

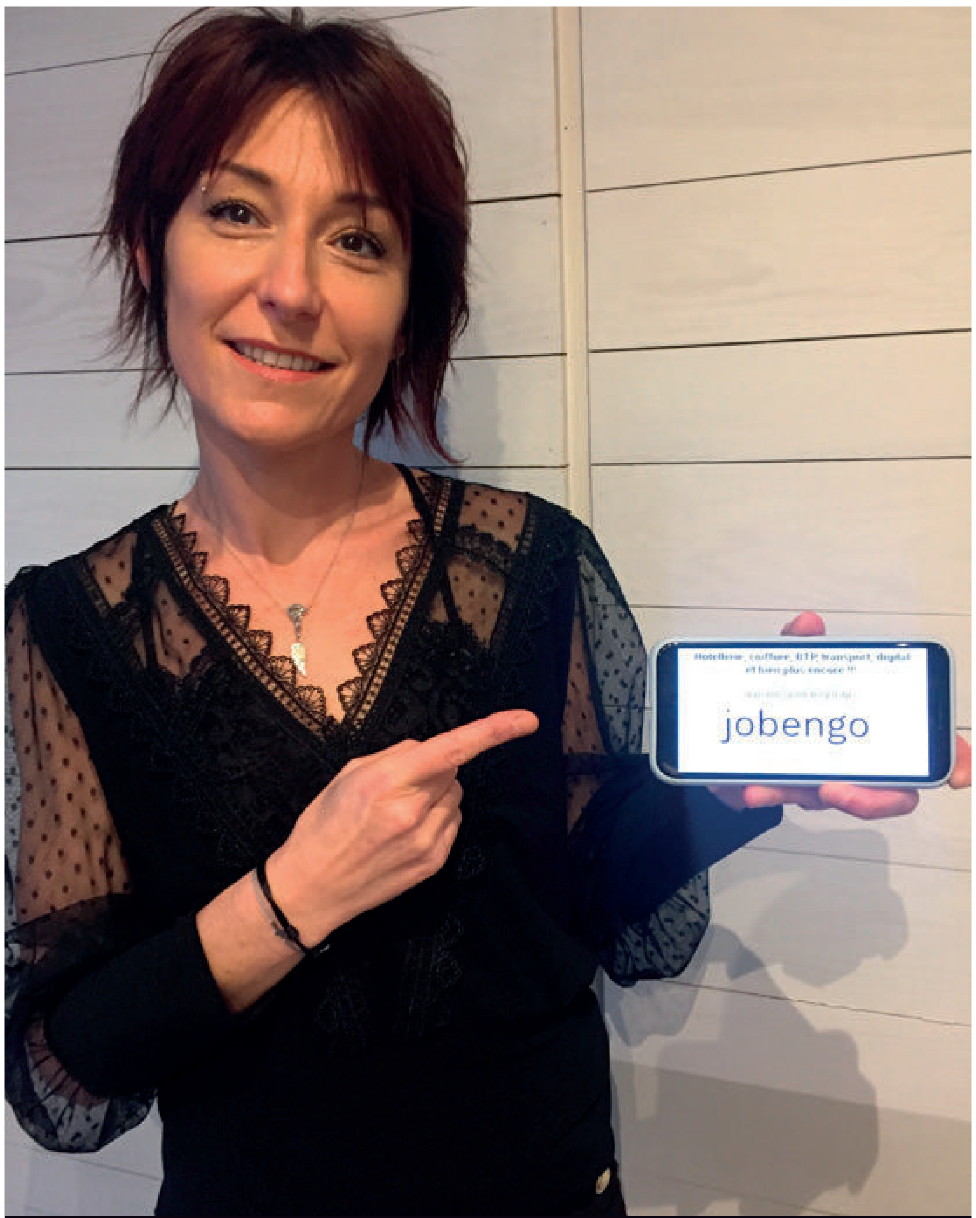
Procédures automatisées

L'application web, développée par une société strasbourgeoise, a été conçue pour automatiser et simplifier au maximum les opérations pour les deux parties. « *Il n'y a pas de travail administratif,* » souligne Nathalie Kippelen.« *La somme est automatiquement provisionnée, avec une garantie de paiement dans les 24 heures qui suivent la mission. La facture est aussi générée automatiquement* ». Une messagerie en ligne permet de lever les éventuels écueils.

Reste à se faire connaître des auto-entrepreneurs, pour que l'application phosphore. « *Nous avons énormément de demandes d'entreprises. Mais les auto-entrepreneurs qui ont démarré en s'appuyant sur leurs réseaux, familiaux ou amicaux, et qui veulent développer leur activité ne nous connaissent pas encore* », regrette la Muntzheimoise. Jobengo est à la recherche d'un stagiaire ou d'un alternant en communication, pour se rendre rapidement populaire auprès du public des professionnels indépendants.

Romain Gascon

Jobengo
jobengo.com
07 57 58 81 26



Nathalie Kippelen, coiffeuse-esthéticienne et formatrice, a créé Jobengo, «le job-réseau de pro à pro» qui veut rapprocher entreprises et autoentrepreneurs. © Crédit photo Jobengo

Avale, la formule de restauration ambulante épicurienne d'**Eva Renoir**

Fan de festivals et gastronome, la Colmarienne Eva Renoir trimballe « *Avale* », sa formule de restauration ambulante et humoristique, à travers les grands événements français depuis 2015.



Eva (à gauche) et sa complice Adèle régalent avec leur offre gourmande et épicurienne dans de grands festivals musicaux et des conventions de tatouage en France. © Crédit photo Avale

Elle se décrit comme une festivalière « *assidue* » et elle a la boutade prolifique. Mais s'il est un sujet sérieux chez elle, c'est bien la bouffe. Mélangez tous ces ingrédients, vous obtenez « *Avale* », la formule de restauration ambulante mariant bonne chair et bons mots, lancée en 2015 par Eva Renoir.

Les spätzles mieux que les burgers

« *En festival, j'ai toujours trouvé qu'il y avait une multitude d'offres, souvent bonnes, mais jamais de stand qui se démarquait et sur lequel les gens étaient heureux de travailler. J'ai la passion du terroir français. J'avais envie de proposer un endroit où l'on mange bien et où l'on s'éclate.* », confie la trentenaire.

Au lancement d'Avale, le choix des minis-burgers s'avère non concluant. La formule demande trop de logistique, elle n'est pas rentable. Le salut vient des spätzles. Originaire de la région parisienne, la jeune femme a découvert les pâtes alsaciennes quand elle a travaillé au marché de Noël de Colmar. L'illumination survient en pleine free party : « *J'étais affamée. J'ai imaginé des spätzles avec de la crème fraiche et des lardons : une spätziflette* », se souvient la gastro-teufeuse.

Produits éthiques

Le succès est immédiat. Dès la saison suivante, Eva Renoir décline les recettes autour de sa valeur sûre : dans la Mortiflette et la Jésuflette, la saucisse et le Jésus de Morteau remplacent les lardons. Toutes ces variations sont dans l'esprit d'Avale, insiste-t-elle : « *Nourrir avec des produits éthiques et chouettes* ». Pour les spätzles, elle se fournit directement chez le producteur Schneider, à Hoerdt.

Du sucré et du sexy

L'autre composante du succès d'Avale, c'est l'humour noir et punk. Le stand est truffé de messages trash, un squelette répond aux questions des clients. Le restaurant ambulant convertit des clients dans les plus grands festivals de musique français (Eurockéennes, No logo, Hellfest, Motocultor…) et dans les conventions de tatouage. Sur l'une d'entre elles, Eva rencontre Jon, tatoueur à Colmar. L'échange de bons procédés - un tatouage contre un week-end de bombance- se poursuit par un échange de vœux. Ce qui devait arriver arrive, la chantre des spätzles devient alsacienne.

Il manquait une offre sucrée. La gourmande développe en 2022 « *Sweet avale* », une déclinaison de gâteaux à la broche. « *Une pâte briochée enroulée sur une broche en bois qui cuit sur le barbecue* », explique-t-elle : « *Glory hole* » si le trou est garni de crème chantilly, « *Ass hole* » pour un nappage de chocolat…

Eva Renoir veut multiplier ses participations à des événements. En authentique alsacienne, elle aimerait tenir un stand à la Foire aux vins de Colmar : « *Ce serait pertinent, avec la spätziflette* » !

Romain Gascon

Avale
evacbon@gmail.com
06 28 70 13 33
Avale

PUBLI-REPORTAGE

L'Auberge du Cheval Blanc, vise les étoiles avec Jérôme et Caroline Koehler

Visitons un établissement né avant la Révolution Française. L'Auberge du Cheval Blanc a vu le jour en 1785. Depuis dix ans maintenant, c'est Jérôme et Caroline Koehler qui sont à la tête de l'établissement, parfait lieu d'accueil pour une clientèle de professionnels.

Car oui, on peut aller manger à midi dans un restaurant gastronomique sans bloquer son agenda pour le reste de la journée. A l'Auberge du Cheval Blanc, vous choisirez la formule déjeuner « *disponible en une heure chrono* » nous présente Jérôme Koehler. Du mercredi au vendredi, on peut organiser son repas d'affaires là-bas, arriver entre 12h et 13h30 et déguster un menu en trois compositions dans lesquelles « *on retrouve des produits régionaux, le caractère de l'Alsace et sa générosité* ».

Cette prestigieuse maison propose également des menus comprenant plus de plats, des formules *« groupe »* pour ceux qui choisiront de faire leur fête de Noël au restaurant ou leur séminaire dans la salle dédiée. Toujours dans le but de voir les convives ressortir des étoiles plein les yeux après avoir goûté « *une cuisine généreuse, festive et délicate* ». Jérôme Koehler est aussi heureux de pouvoir proposer aux clients de s'arrêter dans son bar à vins qui a ouvert cet automne. Une large gamme de boissons y accompagne des tapas à base de charcuterie locale et de fromage.


Caroline et Jérôme Koehler, Auberge du Cheval Blanc, Wethalten. crédit photo Auberge du Cheval Blanc.

Rendez-vous mensuel Mets et Vins

« *Si le ciel n'aimait pas le vin, il n'y aurait pas d'étoiles de vin au ciel* » disait le poète chinois Li Bai. C'est accompagné de cette phrase que l'on pourra se rendre à l'Auberge du Cheval Blanc en 2023. Des soirées Mets et Vins y seront organisées chaque mois, « *histoire de faire découvrir les différents mariages et leurs différentes interprétations* » explique Jérôme Koehler. Il veut travailler avec des vignerons de la région et « *faire découvrir des styles et des terroirs différents* » aux convives. L'auberge invitera le domaine Zusslin d'Orschwihr au mois de janvier pour une soirée sur le thème des vins biodynamiques.

Objectif étoile

L'Auberge du Cheval Blanc fait partie de l'association des Etoiles d'Alsace qui réunit le fleuron de la gastronomie régionale. Les étoiles, c'est justement ce que vise Jérôme Koehler et son équipe. Il tient à saluer « *David Hoffer qui a repris la cuisine de l'Auberge en 2016 et toute l'équipe* » qui travaillent passionnément dans l'espérance de décrocher à nouveau une étoile Michelin. « *Ne pas figurer dans le célèbre livre rouge, avoir une ou deux étoiles, ça ne change rien dans l'approche, ça ne joue pas sur la qualité de ce qui est servi* » assure Jérôme Koehler tout en espérant obtenir bientôt cette prestigieuse récompense. « *C'est une reconnaissance pour le travail de l'équipe et ça reste une consécration pour l'image d'une entreprise* ».

Matthieu Frey

Auberge du Cheval Blanc
Restaurant Koehler
20 Rue de Rouffach, Westhalten
03 89 47 01 16
restaurant-koehler.com
L'Auberge du Cheval Blanc depuis 1785

Visorando, la start up au dénivelé très positif

L'application communautaire bien connue des amateurs de randonnée est née en 2014 grâce à deux cousins, Arnaud Lecus et Fabien Biver et est désormais utilisée par trois à quatre millions d'utilisateurs à travers le monde. Installée à Soultz depuis quelques années, l'entreprise emploie aujourd'hui 14 personnes, sur 300m² de bureaux.



Arnaud Lecus (à gauche) et Fabien Biver réunissent le talent et les idées.

«*Ce n'était pas du tout prémédité* » lance Arnaud. « *Mais c'est une belle aventure* » poursuit Fabien. Ces deux quadragénaires, nés en région parisienne, sont très fiers de leur réussite.

Après des études d'ingénieur à l'INSA de Lyon, Arnaud s'est lancé dans le développement Web en 2006. Après une année en Suède, durant laquelle il a fait principalement de la conception de site, ses pas l'ont guidé en Alsace, où il a décidé de rester. Amateur d'aventures et de voyages, il lance alors Visoterra , site communautaire de partage de conseils de voyage.

Fabien a choisi le grand air, le BTS de gestion forestière et celui de protection de la nature, complétés par une formation de guide de montagne. C'est au cours d'une réunion de famille qu'a germé en 2007 l'idée d'un second site communautaire, basé celui ci sur la botanique, Visoflora. L'idée était en chemin.

Évolution logique et révolution analogique

Le site Visorando est donc né en 2010, de ces expériences passées, mais aussi grâce à l'ouverture aux éditeurs de logiciels des cartes IGN, réputées d'excellente qualité.

Le principe ? Chacun peut partager avec la communauté ses randonnées préférées. « *Chaque rando est vérifiée par des photos aériennes, une description complète et détaillée des parcours* ». Les modérateurs sont des bénévoles passionnés, qui vérifient l'exactitude des tracés, la qualité des itinéraires. Les smartphones n'étaient alors pas encore l'outil incontournable que nous connaissons aujourd'hui (et emmener son ordinateur en rando n'était pas très pratique...). Le site proposait donc au début des fiches de randonnées imprimables.

L'application est née en 2014, en même temps que la structure juridique de la petite start up, devenue SARL puis SAS. « *Le lancement de l'appli est une étape dont nous sommes très fiers, un tournant » lancent en choeur les deux gérants. Le développement de l'application est alors confié à la société NARTEX et deux premiers développeurs sont embauchés en 2018. Chacun son domaine, on recrute en fonction de nos incompétences* », déclare Fabien. La société emploie aujourd'hui 14 personnes, développeurs, chargés de communication, de relation clientèle, chargées de relations à l'étranger, intégrateurs, assistants et un doctorant. Si Arnaud fait tourner la boutique, Fabien en est le VRP, et gère les relations avec les institutions, collectivités et offices de tourisme.

Un développement exponentiel

25 000 randonnées en langue française sont aujourd'hui proposées sur le site, 3000 en anglais, et près de 600 en allemand. Les randonnées partagées sont situées aussi bien en France (y compris les DOM TOM) qu'à l'étranger ; Notamment en Belgique, en Italie, en Suisse, ou dans les Pyrénées Espagnoles, au Népal ou au Japon. Depuis l'an dernier, les revenus sont tirés exclusivement des abonnements, et le site comme l'appli fonctionnent sans aucun revenu publicitaire ni revente de données. « *Les données sont conservées en France, dans nos bases de données mais nous ne les vendons pas* ».

La marque Visorando est désormais reconnue dans la rue, sur les foires et salons, où nos sympathiques fondateurs reçoivent régulièrement la visite et les remerciements d'utilisateurs ravis.

Sophie C.

Visorando
visorando.com
Visorando

Philippe Sammaciccia transforme les rebuts industriels en œuvre d'art

C'est dans l'ancienne filature Gast, bâtiment aux allures de manoir médiéval situé au cœur d'Issenheim que Philippe Sammaciccia a ouvert « *L'Empreinte* », il y a trois ans. Dans son atelier attenant au showroom, il crée à partir de rebuts industriels des pièces de décoration uniques, jouant sur l'ombre et la lumière.

Ce n'est pas vraiment un parcours linéaire qu'a suivi cet ancien barman au BEP d'électro technicien, passé par les métiers de bouche avant de concevoir des bars pour les professionnels. En 2010, crise oblige, il bifurque et devient commercial. Il vend alors de l'éclairage led aux industriels, et trouve l'inspiration durant ses visites en clientèle dans les pièces destinées au rebut : en métal, en pierre ou en bois, la matière brute abonde. «*Tant que je n'ai pas le matériau en main, je ne sais pas ce que j'en ferai*», confie l'artiste.

Il installe une planche et deux tréteaux dans le garage de ses parents et se lance. Mêlant un intérêt pour la lithothérapie à ses connaissances en tant que professionnel de l'éclairage, Philippe met en lumière une pièce de labradorite de Madagascar, minéral aux reflets bleus, comme si elle était éclairée par le soleil de midi. Sa première pièce est née.

Dans son atelier, un inventaire à la Prévert

Il s'installe en 2019 à Issenheim, dans une partie de l'ancienne filature Gast. Dans son atelier, un joyeux pêle-mêle rassemble anciennes balances à aiguilles, vieux extincteurs, chutes métalliques, distributeurs de bonbons, chutes de découpes laser, pièces en cours de réalisation, chiffons et matériel de soudure. Un inventaire à la Prévert...

«*L'endroit n'est pas chauffé, ni vraiment isolé*», explique notre hôte. «*Et c'est préférable car mon pinceau est un chalumeau qui chauffe à 1700 degrés, et ma meilleure copine une disqueuse. Les procédés de fabrication dégagent pas mal de fumée* ».

Sculpteur de lumière

A partir de boules ou de cylindres d'acier que sont des extincteurs, Philippe découpe au plasma à travers l'acier les motifs géométriques d'où jaillira la lumière. Au final, une suspension, ou une lampe au sol. Un travail minutieux qui nécessite une concentration extrême. «*Après un long travail de préparation de la pièce et son environnement, je me mets en mode méditatif pour travailler*» explique le créateur. Et le résultat est surprenant.

Dans le showroom, visitable sur rendez-vous, Philippe maîtrise le jeu de l'ombre et la lumière. Suspensions, lampes de salon, accroches murales : Chaque pièce raconte les nombreuses heures de travail, jusqu'à 100 heures pour certaines. Chaque objet projette une lumière travaillée dans le détail, lance au plafond des motifs par milliers ou saisit l'observateur par un jeu intelligent de projection au mur ou au sol. De l'ombre jaillit la lumière. A moins que ça ne soit l'inverse...

Pourquoi « *L'Empreinte* » ? Parce que ça chauffe les doigts ?

«*J'ai choisi d'appeler ce lieu «L'Empreinte» parce que chaque empreinte que nous laissons est unique. C'est pareil pour le fruit de mon travail, je veux laisser mon empreinte*» explique l'artiste. Il expose d'ailleurs en collaboration avec d'autres artistes, peintres, sculpteurs ou photographes.

Dans ce lieu d'exposition permanent à Issenheim, Philippe Sammaciccia réunit de temps en temps d'éventuels acheteurs ou promoteurs autour de dégustations Gastronomiques, mêlant ainsi les différents accords artistiques : Hommes, esthétique, mets et vins. En attendant de pouvoir ouvrir au grand public, il aimerait un jour faire du lieu un point de rencontre culturel, et pourquoi pas une résidence d'artiste ?

Sophie C.


Philippe Sammaciccia présente. son showroom, un univers d'ombre et de lumière.

L'empreinte
Philippe Sammaciccia
9 rue de Cernay, Issenheim
06 34 13 28 32
philippesam68@gmail.com



La fromagerie Saint Nicolas,
à Colmar, une belle aventure familiale

Le couple Quesnot est tombé dans la marmite de fromage un peu par accident, il y a 40 ans. La fromagerie Saint Nicolas, dont la boutique et le siège social sont situés dans la rue du même nom à Colmar, est désormais une entreprise familiale. 17 salariés dont trois gérants et leurs enfants, cinq points de vente dans le Haut Rhin, des caves d'affinage et un solide savoir-faire.



Christine Quesnot «*L'ambiance dans la boutique et sur les marchés est aux bavardages amicaux, c'est chaleureux*».

«*C'est drôle, quand on y pense, on était quand même à contre-courant sur plein de choses*», sourit malicieusement Christine Quesnot. «*On a pris des risques considérables, des hypothèques sur la maison. Personne ne voulait nous suivre. Sans la passion et le travail, ça n'aurait jamais marché*».

Le métier d'affineur, Christine et Jacky Quesnot l'ont appris sur le tas. Vendeurs de laine sur les marchés dans les années 80, un accident envoie leur véhicule professionnel à la casse. Afin de ne pas perdre leur emplacement, ils s'associent avec un ami producteur de lait et de deux fromages bio, tout en vendant de la laine en parallèle. En 1986, ils abandonnent la laine pour devenir affineurs. C'est ainsi que l'aventure commença.

Il a fallu montrer patte blanche

Les fromages sont achetés dans toute la France, en Suisse, en Italie, et en Angleterre, pour être affinés dans les trois tunnels d'affinage construits il y a quelques années dans un bâtiment existant à Buhl. Au début de l'aventure, les époux Quesnot ont dû créer leur réseau de fournisseurs. C'est primordial. « *Pendant deux ans, on a été testé par les producteurs bien établis et installés de longue date. Il a fallu montrer notre sérieux pour décrocher des contrats* » se souvient la gérante.

Lesquels sont de moins en moins nombreux du fait d'une réglementation européenne sur les fromages au lait cru de plus en plus restrictive. Les producteurs fromagers (producteurs de fromage et affineurs) ont désormais une obligation de résultats, là où ils n'avaient auparavant qu'une obligation de moyens.

Cinq points de vente dans le Haut-Rhin et une clientèle fidèle

Environ dix palettes de fromage sont ainsi écoulées chaque semaine, par les 12 vendeurs/ses, et deux affineurs. La vente sur les marchés entre Cernay et Rouffach est toujours une partie importante de l'activité de la fromagerie. Elle est aujourd'hui complétée par les ventes au marché du canal couvert à Colmar, au marché couvert à Mulhouse ainsi que deux boutiques à Colmar et Mulhouse. La gérante souhaite déménager le siège social et quitter le centre ville de Colmar, asphyxié par le tourisme.

La clientèle des deux boutiques est fidèle à la qualité de la maison. « *Il arrive encore qu'on nous demande du comté de chez Quesnot, alors que nous sommes devenus la fromagerie Saint Nicolas en 1986* ». La gérante, qui a beaucoup vendu sur le marché de Mulhouse, se souvient de ce petit garçon, à qui elle a donné un morceau de fromage, faisant sourire son papa, pour qui elle avait eu le même geste une génération plus tôt.

L'épineuse question de la succession

Christine et Jacky Quesnot ont respectivement 63 et 68 ans, et sont récemment divorcés. Leur fils Aurélien, aujourd'hui gérant, et leurs deux filles Pauline et Marion ne sont pas décidés à reprendre l'affaire. «*On ne peut pas leur en vouloir*» soupire leur maman « *ils nous ont vu faire tellement de sacrifices, au fond je les comprends* ».

Sophie C.

Fromagerie Saint Nicolas
Famille Quesnot
9 rue Saint Nicolas, Colmar
03 89 24 90 45
Fromagerie Saint Nicolas

Le local, jusqu'au paiement chez **Cézamie**

Embarquement immédiat avec la Cigogne, pour un voyage pas très lointain. On entre dans la boulangerie bio Cézamie à Logelbach. Elle fait partie des treize commerces de la région colmarienne qui viennent d'adopter la cigogne, une monnaie Haut-Rhinoise.

Quand il s'agit de protection de l'environnement, rien n'arrête les trois associés : Hazaël Bonhert, Steeve Rauch et Richard Larobe. Depuis peu, quand on va chez Cézamie acheter son pain, que l'on y cherche une commande de pâtisseries, ou déguste une bière brassée localement, on peut payer en cigognes. Selon l'ADEME, l'agence pour la transition écologique, les monnaies locales sont vertueuses pour l'environnement. Hazaël Bonhert détaille : « *c'est de l'argent sorti de la financiarisation, pas stocké en masse et surtout qui reste sur un même territoire* ». Un commerçant qui accepte les cigognes est incité à utiliser ses sous localement chez les autres professionnels. « *Mon comptable peut venir chercher son pain ici et payer en cigognes, monnaie qui me sert à acheter de la boisson chez mon brasseur, lui va chez le coiffeur, coiffeur qui a un comptable* » schématise le boulanger. Il existe aussi l'application mobile CigoPay pour le paiement dématérialisé « *et sans commission bancaire à l'inverse de la carte* » précise Hazaël Bonhert qui y voit là un avantage pour les commerçants.

Du bio, du local

C'est donc un cercle vertueux selon le dirigeant. Bien avant de réfléchir à la monnaie, la boulangerie a entrepris des démarches pour favoriser les circuits courts. Elle a décidé de ne plus utiliser de farine des grands moulins qui contient beaucoup d'additifs. Un partenariat a été noué avec une ferme à Holtzwihr. Des années ont été nécessaires pour y développer la culture du khorasan. Cette céréale est « *une variété utilisée à la place de la farine de blé traditionnel, qui donne un pain plus moelleux et légèrement jaune* » dit Hazaël Bonhert avant d'ajouter : « *le khorasan est une plante plus résistante, plus sauvage et qui nécessite moins d'arrosage que le blé. Elle fait partie des grains anciens, c'est-à-dire des céréales qui datent de la préhistoire et que l'on veut remettre au goût du jour* » termine le boulanger, fier d'avoir la certification bio depuis treize ans.

Cézamie, un lieu de vie

L'établissement est arrivé en 2020 à Logelbach. Avant, il se situait dans les champs à Widensolen et était majoritairement producteur de pain bio. Désormais, c'est aussi un point de vente et même un lieu de convivialité où les gens peuvent prendre un petit-déjeuner, manger à midi. Lors des beaux jours, on peut aussi y prendre un verre sur la terrasse ombragée de quarante places, posée le long du canal et payer - pourquoi pas - en cigognes. .

Matthieu Frey

Boulangerie Bio Cézamie
11 Rue Haussmann Logelbach, Wintzenheim
03 67 30 10 03
boulangerie-cezamie.com
Boulangerie Bio Cézamie
boulangeriebiocezamie
Pour plus d'informations sur la monnaie locale : lacigogne-alsace.fr



Hazaël Bonhert de la boulangerie bio Cézamie qui est bureau de change pour la monnaie locale : La cigogne.



Hazaël Bonhert, Richard Larobe et Steeve Rauch avec leurs produits bio panifiés chez Cézamie à Logelbach Wintzenheim.



Eric, Lucas et Laetitia Klein dans le chai du domaine qui contient des foudres (des tonneaux de très grande capacité) en chêne et centenaires.

Destination Bio pour **Klein Brand** à Soultzmatt.

Déjà reconnue domaine à Haute Valeur Environnementale depuis le printemps 2020, l'entreprise en est à sa troisième saison de conversion en cultures biologiques. L'année 2023 sera celle de l'obtention du label AB, Agriculture Biologique.

Cette certification est importante pour l'entreprise familiale d'Eric et Laetitia Klein. Elle reconnaît un travail de plusieurs années lors desquelles les intrants chimiques ont été supprimés. C'est-à-dire que la vigne est désormais travaillée exclusivement avec des produits présents naturellement dans le sol. L'investissement humain a été long selon Eric Klein, mais est récompensé « *parce que l'on ressent plus le terroir dans le vin* ». Ça apporte un goût dans l'air du temps : « *ceux qui le dégustent connaissent mieux le vin, sont plus attentifs* ». De plus, il faut avoir la certification AB, la plupart du temps, pour entrer dans les critères d'appels d'offre permettant d'exporter.

Une longue histoire à prolonger

Devenir bio aura été un challenge, témoigne Eric. « *Voir notre fils, Lucas rejoindre l'entreprise en pleine période de conversion aux cultures biologiques, ça a été un soulagement* » dit-il. Le garçon de 22 ans sort d'un BTS Viticulture et Œnologie. Pendant son alternance, il a travaillé sur le bio et a découvert la biodynamie. Lucas s'est donc construit un bagage qui lui permet d'être utile à l'avenir du domaine et ainsi perpétuer une longue histoire. La famille compte des viticulteurs dès 1610. Le premier domaine a été installé à Soultzmatt en 1937, à l'endroit même où il se situe aujourd'hui encore. Après la deuxième guerre mondiale, l'Alsace a voulu s'émanciper, « *ne plus être vu comme un petit vin de table comme sous l'occupation allemande* » explique Eric. L'exploitation a pris un premier essor en 1953 quand elle a pu commencer à vendre son vin en bouteille. Puis il y en a eu un second en 1978 lorsque le domaine est devenu Klein Brand et qu'il a doublé sa surface.

Millésime 2022

Les bouteilles du domaine se vendent en Suisse, en Allemagne, en Belgique, aux Etats-Unis « *et depuis peu en Thaïlande* » se réjouit Laetitia Klein. Mais toute la famille est attachée au local. Il faut que le produit soit connu « *des gens de la région* » énonce Eric Klein, convaincu que « *les amateurs alsaciens de vins sont nos meilleurs ambassadeurs* ». Les viticulteurs sont impatients de pouvoir présenter le cru 2022. « *Une année exceptionnelle* » promet Eric Klein. Il y a eu beaucoup de soleil – « *le meilleur des médicaments pour la vigne* » assure Laetitia. Son mari continue : « *et de l'humidité, juste quand il fallait, fin août* ». Tous les trois, sont donc optimistes et tournés vers l'avenir.

Matthieu Frey

Vignoble Klein Brand
96 Rue de la Vallée, Soultzmatt
03 89 47 00 08
klein-brand.fr
Domaine Klein Brand
kleinbranddomaine

Maxime Warda apporte une touche de fraîcheur et d'impertinence dans l'univers des brasseries Alsaciennes

Maxime Warda et ses 2 associés se sont rencontrés il y a 10 ans... dans leur cuisine. Ces trois colocataires, grands amateurs de bière, ont commencé par brasser des bières au sein de la maison qu'ils louaient en commun, à Hettenschlag. Quelques années plus tard naissait la brasserie Boum'r à Wettolsheim.

Rien à voir avec les boomers, le nom est la dernière partie de «*Hattaboum'R* », le gentilé des habitants d'Hettenschlag, où tout a commencé.

Après des études de gestion à Marseille, un job de mécanicien moto, puis un emploi de commercial chez Liebherr, Maxime Warda a aujourd'hui 37 ans. Ce touche-à-tout a investi il y a six ans sa prime de rupture conventionnelle dans le matériel de brasserie avec ses 2 associés Pierre Morin et Eric Foechterle. Il a appris sur le tas le métier de brasseur et assure depuis la chaîne de production de la brasserie de A à Z, avec l'aide de John, seul salarié de la petite SAS. Eric tient la boutique le samedi.

Une brasserie en Alsace, quoi de plus traditionnel ?

Et pourtant, Max Warda casse les codes avec ses 19 sortes de bières IPA. Saveurs, couleurs, le jeune chef d'entreprise incorpore des houblons venus d'Alsace mais également de Nouvelle-Zélande, d'Afrique du Sud ou de la Côte Ouest des Etats Unis. Il joue sur les graphismes et jongle habilement avec les dosages et l'amertume inhérente à l'Indian Pale Ale.

«*On se paie le luxe de produire la bière qu'on aime boire* » ironise le gérant, qui vend depuis peu ses bières en grande surface. «*On ne parle pas de couleur blonde, brune ou ambrée, mais uniquement de goût. C'est infiniment plus riche, même si ça ne correspond pas aux habitudes* ».

Mi-Hipster mi-houblon, le logo, tout comme les graphismes colorés des étiquettes, assument totalement le décalage.

Le chaud et le froid

Au milieu de ce qu'il a baptisé «*L'enfer Italien*», car le matériel de brassage vient d'Italie, Max le maître des lieux joue avec les températures. Il dose, contrôle, teste, orchestre, écoute, corrige des pressions. Et répare, quand c'est nécessaire. Une embouteilleuse et une étiqueteuse complètent les 7 fermenteurs au sous-sol de la brasserie et, houblon sur le gâteau, un ingénieux système de refroidissement permet d'économiser d'importantes quantités d'eau.


Max Warda aime surprendre et joue sur le degré d'amertume de sa bière.

L'ancienne cave à vins où est désormais installée la brasserie possède deux énormes réservoirs de près de 70 hectolitres où était auparavant conservé le vin. Ils contiennent aujourd'hui l'eau de refroidissement des cuves, et fonctionnent en circuit fermé, Avec une cinquantaine de brassins par an, d'une contenance de 1200 à 1500 litres, l'activité est plutôt concentrée au printemps et à Noël. «*C'est terrible, les variantes qu'on peut avoir avec seulement les quatre ingrédients de base que sont le malt, le houblon, la levure et l'eau. De la provenance du houblon à la dureté de l'eau, chaque paramètre compte*» explique le jeune brasseur. La production, de 500 à 600 hectolitres par an, est principalement distribuée sur le grand Est, mais également en Bretagne et en région Parisienne. Avec les bières de Noël et de printemps, on suit le marché, mais pas trop près...

Et la suite ?

La brasserie, actuellement exploitée sous forme de SAS, passera prochainement en SARL. Maxime Warda imagine l'avenir avec l'installation d'un brew pub, mélange de pub, bar à bière et restaurant qui vendrait directement les produits de la brasserie sur place, et serait ouvert le midi. «*Mais il faudrait pour cela déménager, car le bruit risquerait de gêner les voisins*», glisse t-il malicieusement.

Sophie C.

Brasserie Boum'r
Maxime Warda
3 rue du Château, Wettolsheim
09 83 87 10 74
brasserie@boum-r.com
Brasserie Boum'R

Les conteneurs dans toutes leurs configurations avec **Module^3**, **de Tristan Pierrevelcin**

Tristan Pierrevelcin a entendu parler des maisons-conteneurs pendant son Tour de France des Compagnons du devoir. Revenu en Alsace, il a fondé Module^3 en 2018, qui étoffe progressivement son offre de vente, de location et d'aménagement de conteneurs maritimes, à Sundhoffen.

Lorsqu'il a créé Module^3 (prononcez « *Module cube* ») en 2018, Tristan Pierrevelcin avait en tête d'aménager des maisons dans des conteneurs maritimes recyclés. Le vingtenaire avait roulé sa bosse à travers l'hexagone pendant sa formation en menuiserie chez les Compagnons du devoir, et avait travaillé pendant trois ans à la conception de maisons-chalets, dans un bureau d'études suisse.

« *J'ai commencé à entendre parler des maisons-conteneurs en voyageant à travers le pays. A la fin du Tour de France, j'avais la volonté d'entreprendre. La gestion de projet en bureau d'études m'a beaucoup plu. Il n'y avait pas de concurrence sur la maison-conteneurs en Alsace. Je me suis dit, pourquoi pas ?* » se souvient-il.

Achat-revente, pour commencer

Module^3 se heurte à la réalité d'un marché immature, au moment de sa création à Ammerschwihr. « *Le concept était très récent en France et je me suis vite rendu compte que c'était compliqué à mettre en place* » poursuit Tristan Pierrevelcin. En entrepreneur pragmatique, le jeune homme se rabat sur l'achat-revente de conteneurs bruts.

Le succès est immédiatement au rendez-vous. En 2021, cette activité représentait encore près de 60% du CA (chiffre d'affaires) de la société. Parallèlement, « *de plus en plus de clients me demandaient s'il était possible de faire des aménagements* » raconte Tristan Pierrevelcin. « *Mais je n'avais pas la place pour* ».

Premiers conteneurs aménagés

En octobre 2019, l'entreprise déménage à Sundhoffen. Ce premier terrain est suffisamment grand pour le stockage et la manutention, l'aménagement des premiers conteneurs peut débuter. Le vingtenaire réalise lui-même les opérations de menuiserie. En 2021, l'aménagement de conteneurs représentait 7% du CA.

Dans l'intervalle, Module^3 étoffe son offre. L'entreprise loue des conteneurs bruts ou aménagés, déclinés en caveau de dégustation, guérite de snack, etc. Depuis fin 2020, elle est revendeur officiel en France pour la marque autrichienne de modules Containex. L'équipe s'est renforcée et compte désormais quatre collaborateurs. Elle est à la recherche d'un serrurier.

Déménager pour croître

A la mi-septembre, Module^3 a emménagé sur un nouveau terrain, à Sundhoffen. Avec une superficie de 30 ares, l'entreprise peut voir encore plus grand. Au printemps, elle commercialisera ses premières piscines-conteneurs, qu'elle a elle-même conçues. La surface des locaux de l'entreprise a été doublée. Équipés de panneaux photovoltaïques, ils doivent être autonomes en énergie, affirme Tristan Pierrevelcin : « *Les conditions pour commencer à mettre en place une politique RSE sont réunies* ».

Romain Gascon



Module^3, l'entreprise créée par Tristan Pierrevelcin en 2018, a emménagé en septembre dernier sur un nouveau terrain à Sundhoffen. Au printemps, elle commercialisera des piscines-conteneurs qu'elle a elle-même conçues.

Module^3
7 rue des Artisans, à Sundhoffen
06 59 95 80 27
modulecube.fr
Modulecube
module_cube
Module^3

Le Périscope
Le média des entreprises locales

Edité par Le Périscope ·8 rue des Cailles 68270 RUELISHEIM
0988059520 - www.le-periscope.info
ISSN en cours Tiré à 7000 exemplaires

Directeur de la publication et rédacteur en chef : Anthony Hernu
Rédaction et photos (sauf mention contraire) : Romain Gascon, Sophie C. et Matthieu Frey **Publicité** : Anthony Hernu, 06 26 52 40 56

Mise en page : Agence Cactus · **Web** : Agence Cactus
Impression : Imprimerie Moser · **Distribution de ce numéro** : SARL Cactus Graphisme & Communication.